

Bari, 17 febbraio 2009

Missione in Puglia di buyers russi del settore abiti da sposa e cerimonia- Aprile 2009

Lo scorso 5 dicembre è stato inaugurato lo **Sportello Russia** gestito dall'A.I.C.A.I., l'Azienda Speciale che dal 1989 è l'organo operativo nelle attività di internazionalizzazione dell'ente camerale barese.

Tale Sportello ha una funzione ben precisa: fare da catalizzatore di opportunità orientate a promuovere gli accordi commerciali e le relazioni internazionali tra i due Paesi.

Nell'ambito del programma promozionale dell'anno 2009 lo Sportello Russia organizzerà una missione economica di circa 10-12 operatori russi del **settore abiti da sposa e cerimonia** che si svolgerà in Puglia dal **22 al 25 aprile 2009**.

La delegazione di operatori russi sarà accompagnata anche da due giornalisti di riviste russe specializzate.

La missione ha lo scopo ben preciso di valorizzare la produzione degli abiti da sposa pugliesi, sia attraverso la presentazione delle collezioni, sia attraverso visite aziendali presso le imprese che aderiranno all'iniziativa.

L'attività di ricerca e di scelta dei buyers russi verrà realizzata in collaborazione con La Camera di Commercio Italo- Russa di Mosca che riceverà scheda e profilo aziendale delle aziende interessate in modo da poter operare la selezione sulla base del reale interesse che i buyers russi mostreranno per le aziende pugliesi partecipanti.

Di seguito il programma di massima della missione:

22 aprile - Arrivo delegazione e sistemazione in hotel

23 aprile

h.10.00 - h. 18.00 - realizzazione incontri bilaterali d'affari tra buyers russi e aziende pugliesi

h. 21.00 - cena di gala

24 aprile - Visite aziendali presso le aziende selezionate dagli operatori russi

25 aprile - Partenza della delegazione

Grazie al contributo dell'AICAI e della Camera di Commercio di Bari la quota di adesione per ogni singola azienda è pari ad **€ 850,00 + IVA**



ASSISTENZA ALLE IMPRESE E SVILUPPO ATTIVITÀ
DI PROMOZIONE TERRITORIALE

Tale quota comprende:

- Realizzazione dell'agenda di appuntamenti
- Assistenza ed interpretariato durante gli incontri d'affari
- Assistenza ed interpretariato durante le visite aziendali
- Cena di gala

La quota verrà pagata dall'azienda che aderisce soltanto se la scheda ed il profilo aziendale saranno risultati di interesse per i buyers russi tanto da poter realizzare un'agenda di appuntamenti mirata.

Qualora fosse interessato all'iniziativa la preghiamo di voler compilare la scheda di adesione allegata e di inviarcela **entro e non oltre il 10 marzo p.v.** tramite fax: 080/5537062 o tramite mail: aicai@ba.camcom.it

Per ulteriori informazioni rivolgersi ad AICAI – Elisa Fracasso tel. 080/2174591 – 080/2174594, email: aicai@ba.camcom.it

Il Vice Direttore AICAI

Dott.ssa Ida Borrelli

SCHEDA DI COOPERAZIONE BUYERS RUSSI

1. DATI AZIENDALI

Ragione Sociale _____

Indirizzo _____

CAP _____ Città _____ Provincia (____)

P.IVA _____

Tel. _____ Fax _____

WEB SITE _____ E-mail _____

Persona di contatto _____

Cellulare _____

2. DESCRIZIONE ATTIVITA' / PRODOTTO

3. PROFILO DELL'AZIENDA

Data di costituzione _____ N° dipendenti _____

Fatturato (euro) _____ del quale export (%) _____

4. TIPOLOGIA DI PARTNER RICERCATA IN RUSSIA

Importatore

Agente

Distributore

Altro _____

5. CHE TIPO DI CANALI DI VENDITA LA SUA AZIENDA INTENDE UTILIZZARE E/O UTILIZZA?

- Vendita al dettaglio
- Vendita all'ingrosso
- Grande distribuzione
- Altro _____

6. PROFILO COMMERCIALE

Principali mercati in cui è presente l'azienda

7. MODALITÀ DELLA PRESENZA DELL'AZIENDA NEI MERCATI ESTERI

Modalità della presenza dell'azienda nei mercati esteri (se l'azienda esporta)

- Diretta
- Franchising
- Agente
- Distributore
- Agente
- Rappresentante
- Altro _____

8. INFORMAZIONI DI MERCATO

Ha realizzato in precedenza affari in Russia?

- Sì No

Se "sì", si prega di rispondere alle seguenti domande:

a) Quali sono le aziende con cui ha in corso rapporti commerciali e che vuole contattare?

Nome	Riferimento	Telefono



b) Quali sono le aziende con cui ha avuto rapporti commerciali e non vuole contattare?

Nome	Riferimento	Telefono

c) Quali sono le aziende con cui non ha più rapporti commerciali e che vorrebbe incontrare?

Nome	Riferimento	Telefono

Se "no", e se ci fosse l'esigenza, si prega di compilare con cura la seguente tabella

Aziende con cui vorrebbe un contatto		
Nome	Riferimento	Telefono

9. INFORMAZIONI AGGIUNTIVE UTILI

10. PERSONA PARTECIPANTE _____

N.B. Si prega cortesemente di compilare la scheda e di restituirla via fax entro il 10/3/2009 al fax n. 080/5537062 o via mail: aicai@ba.camcom.it

I dati vengono trattati conformemente al D.Lgs. 196/2003